



PRESSEMITTEILUNG

Sage-Studie zeigt: Scale-ups sind die Wachstumsmotoren in Europa

Scale-ups und Start-ups sind für den künftigen Wohlstand der EU von zentraler Bedeutung, müssen jedoch auch viele Hindernisse überwinden.

Wien, am 26. August 2025: Europäische Scale-ups schaffen Arbeitsplätze, stärken die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit und sind der Motor der europäischen Innovationswirtschaft. Sie decken Sektoren von der Klimatechnik bis hin zu den Biowissenschaften ab. Um ihr volles Potenzial entfalten zu können, benötigen sie jedoch besseren Zugang zu Kapital und den Abbau bürokratischer Hürden. Dies ist das zentrale Ergebnis der aktuellen, europaweiten Studie „Scaling for Growth – Unlocking the Potential of Europe’s Startups and Scale-ups“ von Sage, einem führenden Anbieter spezifischer KMU-Lösungen für Buchhaltung, Finanzen, ERP, Personalmanagement und Gehaltsabrechnung.

Die Sage-Studie basiert auf Erkenntnissen von mehr als 7.500 Start-ups und Scale-ups der nächsten Generation in 15 EU-Mitgliedstaaten sowie ergänzenden Studien in den USA, Großbritannien und Kanada. Sie zeigt das bemerkenswerte Potenzial europäischer Scale-ups. Diese Unternehmen, die den Übergang von Start-ups in der Frühphase zu wachstumsstarken Unternehmen erfolgreich geschafft haben, wachsen mit einer durchschnittlichen Rate von 38 % pro Jahr. Damit liegen sie fast doppelt so hoch wie die OECD-Benchmark für wachstumsstarke Unternehmen. Die [OECD](#) vertritt seit langem die Auffassung, dass Scale-ups nicht nur ihre eigene Wertschöpfung ausbauen, sondern dadurch auch die Produktivität in der gesamten Wirtschaft steigern.

Erfolg durch vier Faktoren

In der Studie haben sich vier entscheidende Faktoren für den Erfolg von Scale-ups in Europa herauskristallisiert:

- **Digitale Adoption:**
Scale-ups sind stark auf digitale Tools angewiesen – von ERP-Systemen bis hin zu KI –, doch die Akzeptanz variiert, insbesondere bei Scale-ups der nächsten Generation. Lücken beim Zugang zu Schlüsseltechnologien wie elektronischer Rechnungsstellung, Open-Finance-Tools und integrierten KI-Systemen behindern deren Produktivität und eine grenzüberschreitende Skalierung.
- **Grenzüberschreitender Handel:**
Ein reibungsloser Binnenmarkt ist für das Gedeihen von Scale-ups unerlässlich. Doch regulatorische Fragmentierung, mangelnde Harmonisierung und komplexe Compliance-Vorschriften halten viele Unternehmen zurück.
- **Zugang zu Finanzmitteln:**
Die Mehrheit der europäischen Scale-ups hat sich externes Kapital gesichert, aber Unternehmen der nächsten Generation haben Schwierigkeiten, über die

Frühphasenfinanzierung hinauszukommen. Da nur 5 % der weltweiten Risikokapitalinvestitionen in die EU fließen, ist die Erschließung von privatem Kapital von entscheidender Bedeutung.

- **Zugang zu Talenten:**

Der Mangel an Talenten insbesondere in den Bereichen Digitaltechnik, KI und technische Disziplinen bleibt eine Herausforderung auf dem gesamten Kontinent. 55 % der befragten Scale-ups nennen den Fachkräftemangel als erhebliches Hindernis. Ohne eine Anpassung der Arbeitskräfte und gezielte Weiterbildungen werden Scale-ups ihr Wachstum nur schwer aufrechterhalten oder beschleunigen können.

Hohe ERP-Nutzung – Digitale Tools entscheidend

Mit 95 % ist die Verbreitung von ERP-Systemen unter europäischen Scale-ups sehr hoch. Dies unterstreicht die ausgeprägte operative Disziplin, die viele dieser Unternehmen auszeichnet. 40 % der Scale-ups sind im Technologiesektor tätig, doch digitale Technologien sind in allen Branchen von entscheidender Bedeutung. 91 % der befragten Unternehmen gaben an, dass digitale Tools entscheidend oder sehr wichtig für ihr Wachstum waren. ERP-Systeme, elektronische Rechnungsstellung, Cloud-Plattformen, KI-Tools und digitale ID-Lösungen sind Kernkomponenten des Erfolgs und der Wettbewerbsfähigkeit in allen Branchen.

Europäischer Binnenmarkt als Wachstumstreiber – aber regulatorische Hürden bleiben

77 % der Scale-ups sind bereits international aktiv und weitere 20 % sind dabei, dies zu tun. Im Durchschnitt erzielen sie 52 % ihres Umsatzes außerhalb ihres Heimatlandes. Für die erfolgreichsten Unternehmen ist der Binnenmarkt der erste Schritt zur globalen Expansion. Obwohl der gemeinsame Markt eigentlich ein Wettbewerbsvorteil für EU-Unternehmen sein sollte, nennen zu viele Scale-ups Handelshemmnisse und doppelte Regulierung als Hindernisse für eine schnellere oder breitere Expansion. 62 % der Scale-ups fordern einfachere Vorschriften und mehr als die Hälfte wünscht sich eine stärkere Unterstützung der EU für grenzüberschreitendes Wachstum.

Auffällig ist auch der hohe Stellenwert von Nachhaltigkeit: 84 % der europäischen Scale-ups geben an, dass Nachhaltigkeit für ihr Unternehmen wichtig ist, und mehr als ein Drittel sagt, dass sie für ihr Geschäftsmodell von zentraler Bedeutung ist. Dennoch ist die Berichterstattung nach wie vor zu komplex. Integrierte digitale Lösungen, wie die Verknüpfung von E-Rechnungssystemen mit CO₂-Bilanzierungsplattformen, bieten eine bedeutende Chance zur Automatisierung der Emissionsverfolgung über die gesamte Lieferkette hinweg. Die großflächige Einführung solcher Tools würde nicht nur die Klimaziele der EU unterstützen, sondern auch die Binnenmarktstrategie stärken, indem sie den Berichtsaufwand reduziert und den interoperablen Datenfluss über Grenzen hinweg erleichtert.

Herausforderung Finanzierung

Die Studie ergab, dass 98 % der Scale-ups auf externe Finanzmittel zurückgegriffen haben. In der Regel in Form einer Kombination aus Risikokapital, Private Equity und anderen Formen der Eigenkapitalfinanzierung. Ein weiteres zentrales Ergebnis ist, dass 68 % der Scale-ups und 75 % der Next-Gen-Scale-ups den Zugang zu Kapital als Hindernis nennen. Zum Vergleich: In Großbritannien sind es 51 %, in Kanada 49 % und in den USA gar nur 40 %.

Eine besondere Herausforderung für Next-Gen-Scale-ups ist die Eigenkapitalfinanzierung: 67 Prozent von ihnen geben an, dass sie nur schwer Zugang dazu haben. Oftmals entsteht eine sogenannte „Scale-up-Lücke“. Bei Scale-ups und Next-Gen-Scale-ups entstehen häufig Finanzierungslücken. Der Grund: Die anfängliche staatliche Förderung läuft langsam aus, während das Eigenkapital und der erwirtschaftete Cashflow nicht ausreichen, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Die Unternehmen sind meist zu groß oder zu komplex für Startkapital, aber zu jung in ihrer Entwicklung oder noch zu riskant für institutionelles Kapital. Das Risiko besteht dann darin, dass viele ihr volles Potenzial nie ausschöpfen können.

Qualifizierte Mitarbeiter:innen gesucht

Unabhängig davon, wie innovativ ein Unternehmen ist oder wie gut sein Geschäftsplan finanziert ist, kann es ohne die richtigen Talente nicht wachsen. Die Studie zeigt, dass es in Europa an entsprechenden Fachkräften fehlt. 55 % der Scale-ups und 48 % der Next-Gen-Scale-ups nannten den Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften als Hindernis für ihr Wachstum. Dieser Mangel ist in Bereichen mit hoher Nachfrage wie beispielsweise Datenwissenschaft, KI-Engineering, Cybersicherheit und Cloud-Infrastruktur besonders akut. Dies ist zwar ein europaweites Problem, doch sind davon vor allem wachstumsstarke Unternehmen betroffen, die schnell skalieren, schnell iterieren und global wettbewerbsfähige Teams aufbauen müssen. Ohne genügend qualifizierte Arbeitskräfte verzögern Start-ups Produkteinführungen, verzichten auf neue Märkte und haben Schwierigkeiten, genau die Technologien einzuführen, die für ihre Wettbewerbsfähigkeit unerlässlich sind. Die Fähigkeit Europas, im globalen Wettbewerb der Innovationswirtschaft mithalten, hängt stark von der Fähigkeit ab, Talente auszubilden, anzuziehen und zu halten.

„Die Ergebnisse unserer Studie zeigen, dass europäische Scale-ups über ein stabiles Fundament sowie exzellente Talente verfügen. Ein zentraler Erfolgsfaktor ist dabei die konsequente Nutzung digitaler und KI-basierter Tools, flankiert von einem vereinfachten Zugang zu Kapital, gezielten Qualifizierungsmaßnahmen und politischer Unterstützung. Nur so können sie sich auch in Zukunft behaupten und zu Vorreitern für nachhaltiges, technologiegetriebenes Wachstum in Europa werden“, so Johannes Kreiner, Geschäftsführer von Sage DPW.

Die vollständige Studie „Scaling for Growth – Unlocking the Potential of Europe’s Startups and Scale-ups“ von Sage findet sich hier: <https://www.sage.com/de-de/news/studien-und-trends/>

Über Sage DPW

Sage ist mit der DPW-Produktpalette führender Anbieter für Personalmanagement-Software in Österreich. Das Unternehmen unterstützt HR-Teams dabei, ihre Prozesse effizienter, flexibler und zukunftsorientiert zu gestalten. Von Lohnverrechnung über Zeiterfassung bis hin zu Bewerbermanagement und Mitarbeiterentwicklung – das Softwareportfolio deckt alle Bereiche des Personalwesens ab. Bereits über 1.000 zufriedene Kunden unterschiedlichster Größe und Branche vertrauen auf Sage DPW, um ihre Personalarbeit digital, agil und nachhaltig zu gestalten. Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website: www.sagedpw.at

Pressekontakt

Sage GmbH, Daniel Abel, Tel.: +49 151 5330 5023

E-Mail: presse@sage.de

Reiter PR, Karin Brandner, Tel.: +43 677 623 050 08

E-Mail: karin.brandner@reiterpr.com

Sage Social Media Links

[SageBlog](#) [YouTube](#) [Xing](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#)

